

Comment la "French Tech" s'exporte (3/3) : ces pionniers qui ont traversé l'Atlantique

 www.latribune.fr/technos-medias/start-up/comment-la-french-tech-s-exporte-3-3-les-pionniers-francais-594029.html

Il y a d'abord eu ERAI (Entreprises Rhone-Alpes International) à Detroit, puis Spark Labs à New York, Orange Lab à San Francisco, suivi ensuite par French Accelerator... Les incubateurs et accélérateurs français à l'étranger se sont multipliés avec, pour destination phare, les Etats-Unis. Un choix d'implantation directement à l'étranger qui résulte d'une volonté de toucher un marché plus large et d'être présent sur ce qui est communément considéré comme la terre des entrepreneurs.

S'attaquer à l'Eldorado américain

Quand on l'interroge sur les raisons qui l'ont poussé à installer son accélérateur de startups à New York, Christophe Garnier, fondateur de [Spark Labs](#), évoque certes ses 17 années passées aux Etats-Unis à la tête de l'entreprise Totsy mais n'oublie pas de rappeler que le pays qui a vu naître John Rockefeller, Bill Gates ou encore Steve Jobs est avant tout un immense vivier d'investisseurs et de potentiels clients. Le but est donc de "tisser le réseau à New York" reconnaît-t-il.

L'ex-patron de Totsy, un site de ventes flash de produits pour enfants qui a connus le succès, a lancé en 2013 [Spark-Labs](#), un incubateur "spécialisé dans l'aide aux startups françaises et européennes". Installé à Union Square il accueille principalement des entreprises dans le domaine du e-commerce; du marketing digital et du social média et les aide à s'implanter sur le marché américain.

"L'idée est d'apporter à ces entreprises françaises un réseau et un savoir-faire. Nous pouvons aussi les conseiller sur le marketing digital, l'adaptation au marché américain et éventuellement les héberger", explique Christophe Garnier.

Adaptabilité, réseau et capital: trois clés de la réussite

A San Francisco une structure similaire est née il y a un peu plus d'un an : [French Accelerator](#). En se fondant sur trois clés de réussite - l'adaptabilité, le réseau et le capital -, cet accélérateur propose d'accompagner les startups françaises les plus innovantes sur le marché américain. Après une année de mise en place et de tests, French Accelerator ouvre aujourd'hui son programme à sa première promotion de 12 jeunes pousses françaises.

"La 'French Touch' entrepreneuriale est reconnue et régulièrement mise sur le devant de la scène Internationale à l'image du dernier CES où la France était le pays le plus représenté. Pour autant, parmi ce bouillonnement de startups, très peu d'entre-elles parviennent à s'implanter avec succès aux Etats-Unis pour accéder à ses opportunités uniques de développement. French Accelerator a justement vocation à permettre aux pépites françaises de la Tech de s'y insérer, s'y développer et s'y valoriser", explique Laurent Ruben, fondateur de French Accelerator.

Accompagnement contre parts de capital

Ce programme, couvre toutes les étapes de l'implantation aux États-Unis, de la signature des premières références

clients à l'appui à la levée de fonds, en passant par l'immatriculation de la filiale américaine. Elle s'appuie sur 28 mentors américains francophiles et européens investis à temps plein et veut "*faire en 12 mois ce qu'une société seule fait en 30 mois*".

Alors que 80% des startups françaises échouent à s'implanter sur le marché américain, ce service est plus que bienvenu! French Accelerator propose par ailleurs à ses entreprises accélérées de convertir en capital la valeur de l'accompagnement délivré à l'issue de la phase d'accélération. L'accélérateur ne peut entrer au capital de la start-up qu'en cas de succès avéré de son action et l'entrepreneur se dilue moins en ouvrant son capital à un niveau de valorisation plus élevé.

Des racines bien françaises

Pour attirer les startups françaises dans leurs structures, ces accélérateurs "French Touch" déploient de nombreux partenariats. Spark Labs, qui ouvre en ce moment un deuxième accélérateur, est partenaire de nombreuses structures d'incubation et d'accélération implantées en France. The Family, Pépinière 27 ou encore EuraTechnologies envoient leur pépites chez Spark Labs lorsqu'elles souhaitent s'internationaliser. En moyenne sur un an, Christophe Garnier dit accompagner sur le marché américain près de 70 startups, dont plus de la moitié sont françaises.

De son côté, French Accelerator entretient des relations privilégiées avec des fonds d'investissements basés en France (CapHorn Invest, Signa Gestion, Truffle Capital ou encore la BPI), sans oublier le réseau French Tech qui représente "*un vivier important pour trouver les meilleurs pépites*" ajoute Laurent Ruben.

"Créativité et combativité" de l'entrepreneur français

Grâce à sa présence constante sur le marché français - de nombreux associés sont installés à Paris - de plus en plus d'entrepreneurs et de fonds d'investissement de l'Hexagone font appel aux services de French Accelerator. Laurent Ruben reconnaît que ce succès est aussi dû à l'image positive de l'écosystème entrepreneurial français aux Etats-Unis :

"L'entrepreneur français est extrêmement créatif et combatif face à une morosité sociale et économique."

Et les résultats sont au rendez-vous. En quelques mois, French Accelerator a accéléré sept sociétés et pris des participations dans quatre d'entre elles. Cinq nouvelles startups vont être intégrées au programme d'ici la fin de l'année.

Pour se développer sur ce marché américain si difficile les accélérateurs "French Touch" s'appuient donc sur une longue expérience entre l'Europe et les Etats-Unis, susceptible d'apporter une compréhension précise des clés du succès pour une startup qui s'implante outre Atlantique. Une double culture qui explique sans aucun doute la réussite de ces structures aux Etats-Unis.

Fers de lance du développement des startups à l'étranger, ces accélérateurs ont tout à gagner à faire le lien entre plusieurs écosystèmes entrepreneuriaux. L'objectif désormais est de faire que ces échanges ne soient pas unilatéraux (de la France vers les Etats-Unis) mais bien bilatéraux. La France, nouvel Eldorado pour les entrepreneurs? Affaire à suivre.

[>> Retrouvez ici les autres épisodes de "Comment la 'French Tech' s'exporte"](#)
[et toutes nos autres séries d'été >>](#)